

PROGRAMME

EMPLOYÉ COMMERCIAL

VOTRE FORMATION

OBJECTIFS

L'objectif de la formation d'employé commercial est de fournir aux participants les compétences essentielles nécessaires pour travailler dans le secteur du commerce et valider le Titre Professionnel de niveau 3 (équivalent à un CAP ou à un BEP). Certification professionnelle délivrée par le Ministère du Travail. Cela inclut l'apprentissage des techniques de vente, la tenue de caisse, du service à la clientèle et de la gestion des stocks.

PRÉREQUIS

- Avoir au moins 18 ans
- Tests et Entretien de motivation
- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs.
- Pas de limite d'âge pour les personnes reconnues comme travailleur handicapé

PROGRAMME DE FORMATION

La formation se compose de 2 modules, complétées par 2 périodes en entreprise. Période d'intégration. Accueil, présentation des objectifs de formation, prise de connaissance de l'environnement professionnel, sensibilisation au développement durable, adaptation du parcours de formation.

Module 1. Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal : approvisionnement de l'unité marchande - présentation marchande des produits - contribution à la gestion et optimisation des stocks - traitement des commandes de produits de clients.

Module 2. Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal : accueil, renseignement, orientation et service au client sur la surface de vente - tenue d'un poste de caisse et supervision des caisses libre-service - contribution à l'amélioration de l'expérience d'achat.

CERTIFICATION

L'ensemble des modules (2 au total) permet d'accéder au titre professionnel de niveau 3 (CAP/BEP) d'employé/e commercial/e. Des qualifications partielles, sous forme de certificats de compétences professionnelles (CCP), peuvent être obtenues en suivant un ou plusieurs modules : CCP/ bloc de compétence - Mettre à disposition des clients les produits de l'unité marchande dans un environnement omnicanal = module 1 CCP/ bloc de compétence - Accueillir les clients et répondre à leur demande dans un environnement omnicanal = module 2. A partir de l'obtention d'un CCP, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans la limite de la durée de validité du titre.

DURÉE & RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 12 mois soit : 455 heures / 1 jour en formation (7h30) / 4 jours en entreprise
- Formation en présentiel au CFA Adalia School : 232 RUE DU PRESIDENT ROOSEVELT-57970 YUTZ

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Le suivi de la formation est assuré par des formateurs spécialisés dans le domaine de la vente et du commerce. Les candidats bénéficient également d'un accompagnement personnalisé tout au long de la formation.
- L'évaluation du résultat est réalisée par des épreuves écrites et orales ainsi que par la présentation d'un projet professionnel.
- Une mise en situation professionnelle (3H30), Un entretien technique (30MIN), Un entretien final (20MIN)

ACCESSIBILITÉ AUX PSH

En terme d'accessibilité pédagogique : si vous êtes en situation de handicap (moteur, auditif, visuel, intellectuel, psychique, maladies invalidantes) nous vous remercions de contacter directement notre référent handicap en amont de votre inscription par courrier électronique à l'adresse : marie olenine.adalia@gmail.com

FINANCEMENT

En contrat d'apprentissage et de professionnalisation : la formation est prise en charge à 100 % par l'employeur via le financement OPCO. Salaire en apprentissage est de 43 % à 100 % du SMIC. Salaire en professionnalisation est de 55% à 100% du SMIC

CODE RNCP

37099

EN DATE DU 25/11/2023



MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Jeux de rôle, simulation, discussion et débats
- Accompagnement personnalisé et régulier ;
- Moyens pédagogiques : Kit Pédagogique - Diaporama - Supports "clé en main" - Supports audio et visuels - Outils multimédias
- Notre espace de formation dispose d'outils de travail modernes et performants comprenant :
 - Des écrans interactifs tactiles, la clé d'un apprentissage, d'un développement et d'une interaction optimale avec les apprenants
 - Ressources documentaires Plateau technique dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels ; conforme aux RC des TP et CQP

PASSERELLES :

Suite à cette formation, des passerelles sont possibles pour une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le secteur :

Titre professionnel :

- Conseiller de Vente
- Assistant Manager d'Unité Marchande

En fonction de votre projet, si vous souhaitez poursuivre votre parcours de formation, Prenez contact avec l'un de nos conseillers, joignables au 0382518599

DÉBOUCHÉS

Ecole maternelle ou accueil collectif de mineurs :

- Agent territorial spécialisé des écoles maternelles
- Agent d'accompagnement à l'éducation de l'enfant
- Assistant éducatif petite enfance
- Adjoint/agent d'animation

Etablissements ou services d'accueil collectif des enfants de moins de six ans :

- Auxiliaire petite enfance
- Agent social
- Agent d'accompagnement à l'éducation de l'enfant
- Assistant éducatif petite enfance

Domicile :

- Garde d'enfant à domicile
- Assistant maternel
- Employé à domicile
- Employé familial auprès d'enfant

CODES ROME

- D1106 : Vente en alimentation
- D1505 : Personnel de caisse
- D1507 : Mise en rayon libre-service
- N1103 : Magasinage et préparation de commandes
- N1105 : Manutention manuelle de charges

